

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian pada objek yang diteliti, maka dapat ditarik kesimpulan dalam upaya untuk melakukan strategi pengembangan bisnis pada Rumah Makan Katineung Rasa Punclut yaitu sebagai berikut :

1. Hasil analisis berdasarkan gambaran faktor eksternal yang menjadi peluang dari Rumah Makan Katineung Rasa yaitu, lokasi rumah makan yang banyak dilintasi kendaraan, minat wisatawan luar kota terhadap makanan khas sunda, minat konsumen akan keindahan dan suasana Punclut yang sejuk, harga yang ditawarkan terjangkau, Punclut sebagai daerah tujuan wisata saat *weekend*, banyak pelanggan tetap, lokasi yang cukup luas memungkinkan pengunjung untuk membuat acara, banyaknya pengunjung yang berolahraga di kawasan punclut, Punclut menjadi rute pintas kemacetan menuju lembang, Punclut di kenal sebagai daerah wisata kuliner, kemajuan teknologi untuk sarana promosi dan gaya hidup konsumen untuk makan diluar. Sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman yang akan di hadapi Rumah Makan Katineung Rasa yaitu, Banyaknya pesaing sejenis, menu yang ditawarkan sama, menu baru yang dibuat mudah di tiru, Kondisi cuaca, menurunnya minat konsumen yang datang ke punclut, *trend* makanan luar yang menjamur seperti makanan korea, kenaikan bahan baku makanan tidak stabil, pesaing yang sudah membuat promosi dengan teknologi, lebih luasnya area parkir dan tempat yang dimiliki pesaing, dan maraknya usaha kuliner di kawasan punclut (muncul pendatang baru).

2. Hasil analisis berdasarkan gambaran faktor internal yang menjadi kekuatan yang dimiliki oleh Rumah Makan Katineung Rasa yaitu, Porsi yang disajikan, rasa makanan yang dijual, harga murah dan terjangkau, mempunyai fasilitas lain (sound, mushola, toilet), mempunyai cukup banyak pelanggan tetap, tempat yang luas, suasana tempat yang bisa melihat pemandangan, kebersihan makanan, kualitas bahan yang baik, pelayanan dan penyajian makanan khas

sunda, tingkat kepuasan terhadap kebebasan bekerja, keadilan pemberian gaji, tingkat kepuasan yang diberikan atasan berupa dukungan, tingkat keterlibatan atasan dalam membantu memecahkan masalah, kesesuaian penghasilan yang diberikan oleh Rumah makan lebih dari cukup, tingkat kenyamanan dalam bekerja dan tingkat keadilan terhadap rekan kerja menerima anda dengan baik. faktor internal yang menjadi kelemahan yang dimiliki oleh Rumah Makan Katineung Rasa yaitu, tempat parkir mobil kurang luas, tidak memiliki inovasi menu berbeda, belum mempunyai seragam perusahaan, belum mempunyai sertifikasi standar hygiene dan sanitasi, tidak memanfaatkan teknologi untuk promosi, kurangnya pengetahuan karyawan tentang pelayanan dan promosi, menu yang di tawarkan sama, sistem Manajemen perusahaan yang kurang, lokasi rumah makan bagian punclut atas dan persaingan harga produk.

3. Hasil analisis terhadap matriks IE dan QSPM menunjukan bahwa alternatif-alternatif strategi pengembangan usaha di Rumah Makan katineung Rasa yang perlu dilakukan untuk mengembangkan usahanya adalah sebagai berikut :

- a. Mempertahankan rasa, porsi, dan Harga dengan kualitas yang baik,
- b. Meningkatkan kualitas dan pelayanan yang diberikan pada konsumen.
- c. Membuat lahan parkir sementara untuk mobil dengan bekerja sama dengan pihak lain.
- d. Memberikan pelatihan sistem informasi manajemen kepada karyawan.
- e. Melakukan survei pasar untuk menghadapi kenaikan bahan baku.
- f. Membuat SOP standar operasional kerja.
- g. Membuat promosi yang memanfaatkan teknologi untuk menarik pelanggan baru.
- h. Memperluas pangsa pasar untuk pelajar dan mahasiswa
- i. Membuat pengembangan produk dengan berbagai pilihan menu paket perorangan maupun paket rombongan.
- j. Menjaga hubungan baik antara atasan dan karyawan agar komunikasi berjalan terus.
- k. Menambah fasilitas lain seperti fasilitas wi-fi.

## 5.2 Saran

Adapun saran-saran yang diberikan berdasarkan penelitian yang bertujuan menjadi masukan bagi Rumah Makan Katineung Rasa yaitu dengan mengatasi kelemahan yang dihadapi agar target yang diinginkan Rumah Makan Katineung Rasa dapat tercapai dan juga dalam kegiatan pengembangan usahanya, yaitu sebagai berikut :

1. Rumah Makan Katineung Rasa diharapkan dapat mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan agar tercipta lingkungan kerja yang nyaman, kondusif dan juga meningkatkan SDM dengan memberikan pelatihan manajerial. Mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan dapat memotivasi kinerja setiap karyawan, selain itu juga untuk meningkatkan SDM dengan memberikan pelatihan juga bertujuan untuk membantu kelancaran aktifitas agar lebih efisien.
2. Rumah Makan Katineung Rasa diharapkan dapat melakukan promosi dengan melakukan perkembangan teknologi. Promosi dengan perkembangan teknologi dapat dilakukan seperti membuat *website*, melakukan melalui media sosial seperti facebook, twitter, serta memanfaatkan lokasi yang strategis yang banyak di lalui banyak orang untuk memasang spanduk, juga dengan membuat stiker untuk dibagikan kepada konsumen. Tujuan melakukan promosi yaitu untuk menambah pangsa pasar juga menambah volume penjualan serta untuk menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen yang sudah ada.
3. Rumah Makan Katineung Rasa diharapkan terus mempertahankan mutu produk juga melakukan evaluasi dalam penetapan harga jual. Mempertahankan mutu produk dapat dilakukan dengan terus memberikan bahan baku produk yang berkualitas dan dengan selalu menjaga kebersihan lingkungan produksi. Sedangkan untuk melakukan evaluasi penetapan harga jual dapat dilakukan dengan merencanakan

dengan baik yaitu, menghitung biaya bahan baku, produksi, harga jual serta menghitung keuntungan dalam setiap produk.

4. Melakukan pengembangan produk yang bertujuan untuk menghindari konsumen beralih pada produk rumah makan lain atau produk yang sama (substitusi). Dengan membuat inovasi pada menu makanan yang disediakan, mengubah nama menu menjadi lebih menarik, juga dengan membuat menu-menu paket untuk kalangan pelajar dan mahasiswa dengan harga terjangkau, membuat menu paket rombongan yang menarik, selain menambah pendapatan juga dapat menambah pangsa pasar atau pelanggan.
5. Kurang luasnya lokasi parkir untuk mobil, sebaiknya Rumah Makan Katineung Rasa melakukan perluasan lokasi parkir, bekerja sama dengan pihak lain, atau bisa dengan cara menyewa lahan kosong agar para konsumen yang datang tidak kesulitan untuk menyimpan kendaraan pribadinya.
6. Menawarkan kerja sama kepada investor dalam meningkatkan sumber pemodalan bagi kegiatan pengembangan usaha, karena sumber permodalan merupakan salah satu kendala dan hambatan utama bagi Rumah Makan Katineung Rasa dalam mengembangkan usahanya. Mengusahakan sumber permodalan juga dapat dilakukan dengan mencari investor terdekat melalui prinsip 3F (*family, friend, dan flee*).
7. Melakukan efisiensi dan efektifitas produksi untuk menghadapi kembali kenaikan harga BBM, gas dan bahan baku produksi lainnya. Efisiensi produksi dapat dilakukan dengan cara menghemat penggunaan listrik dan air, serta dengan melakukan pengontrolan terhadap persediaan bahan baku. Penghematan BBM juga dapat dilakukan dengan cara melakukan menghemat pembelanjaan, untuk menghemat gas dapat dilakukan dengan mematikan gas apabila sedang tidak diperlukan atau tidak melakukan produksi, sedangkan untuk menghadapi naiknya bahan baku Rumah Makan Katineung Rasa dapat melakukan penyimpanan barang (*stock*). Melakukan efisiensi dan

efektif produksi memungkinkan rumah makan untuk mengalihkan sebagian keuangan untuk biaya promosi.

8. Bagi kegiatan penelitian selanjutnya di sarankan dapat melakukan penelitian mengenai evaluasi kinerja organisasi terhadap implementasi strategi, juga penelitian mengenai kepuasan konsumen individu yang dapat mempengaruhi proses pembelian ulang dan loyalitas.